

# 日本食糧新聞

## アイマム 独自プログラムを開発 チーム営業研修支援

実践型営業研修と人材育成を手掛けるアイマム(本社=東京都港区、嶋谷光洋社長)は、大手食品メーカーなど14年間の研修実績に基づき開発した独自手法OJIC(オン・ザ・ジョブ・コーチング)と米国から導入したアクションラーニングを用いた「チーム営業研修サービス」の基本コースを、パッケージとして提供して事業の展開を強化することにした。このため、同基本コースを構成する「営業課題分析レポート」について120万円を提供するところを5月1日から7月31日まで無料で作成するキャンペーン(申し込み先||電話03・5408・6151、URL=|http://www.aimm.co.jp/)を実施する。

同キャンペーンを通じて食品業界をはじめ卸売業界、

化粧品業界、不動産業界、建設業界などへ実践型営業研修の事業機会を広げる。今後1年間に10社への導入を目指す。

OJICは、コーチ(上司)は部下に答えを考えさせてサポート役に徹する手法。アイマムが2000年に開発し02年に商標登録した。アクションラーニングは、グループで現実の経営課題の解決を実践する教育研修手法。ジョージ・ウシントン

が開設した。「チーム営業研修サービス」の基本コースのパッケージは、四つの営業組織が切磋琢磨(せつさたくま)しながら業績をあげること

を支援するもの。半年間700万円(税別)。四つの営業組織の営業責任者、営業マン、事務スタッフへの

課題、収益構造、業務構造のメカニズムを把握し成功と失敗の要因を特定する営業課題分析レポート」のほかに、四つの営業組織のリーダーを集めヒアリングで明らかにになった営業課題をもとに3ヵ月、6ヵ月、1年の計画を作成する「2日間集合研修」、月1回それぞれの営業組織の計画実践後の成功と失敗の事例を共有しPDCA(計画・実行・評価・改善)サイクル

に従って営業戦略を進めることを支援する「各営業所フォロー研修」、営業組織の成果報告によってPDCAサイクルを定着させる「成果発表の集合研修」で構成する。(川崎博之)

ヒアリングを通じて強みや

課題、収益構造、業務構造

題をもとに3ヵ月、6ヵ月、1年の計画を作成する「2日間集合研修」、月1回そ

れぞれの営業組織の計画実践後の成功と失敗の事例を共有しPDCA(計画・実行・評価・改善)サイクル

に従って営業戦略を進めることを支援する「各営業所フォロー研修」、営業組織の成果報告によってPDCAサイクルを定着させる「成果発表の集合研修」で構成する。(川崎博之)